

**Всероссийская научно-практическая конференция студентов, аспирантов и молодых ученых  
«Современные технологии поддержки принятия решений в экономике»**

В настоящее время перспективы развития САПР представляются общим состоянием промышленности. А промышленность, в свою очередь, зависит от уровня применяемых в производстве САПР. САПР достигли высокой планки в своей функциональности и какие-то инновации иных разработчиков не имеют принципиального значения для массового перехода на их САПР. В наше время на развитие САПР влияют определенные тенденции: интеллектуальные возможности; реализация SaaS, то есть реализовать САПР как веб-сервис; мобильные устройства, позволяющие иметь доступ к данной услуге в любое время и в любом месте.

**Литература.**

1. Грищенко И.Н. Исследование рациональной структуры и конфигурации информационных систем для технической подготовки производства / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://masters.donntu.org/2014/fimm/grishenko/diss/index.htm>
2. VirtualArc / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.abb.ru/>
3. Биленко Г.И. Применение SYSWELD для исследования сварочных деформаций / САПР и Графика 2011. С. 28-32. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.sapr.ru/article.aspx?id=21948&iid=1003>
4. Система автоматизированного проектирования технологических процессов ВЕРТИКАЛЬ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://machinery.ascon.ru/software/tasks/items/?prcid=8&prpid=420>
5. Основные принципы SolidWorks/ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://help.solidworks.com/2013/russian/SolidWorks/sldworks/>
6. Грачёв В.А. Применение САПР в сварочном производстве / Сборник трудов и материалов IV Всероссийской научно-практической конференции с элементами научной школы для студентов и учащейся молодежи «Прогрессивные технологии и экономика в машиностроении» 23 - 25 мая 2013г. - С.66-67.

**ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА УЧЕТА И АНАЛИЗА ОРГАНИЗАЦИИ  
БАНКЕТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ РЕСТОРАНА «ЛЯ МЕЗОН»**

*Ю.С. Константинова, студент, Д.А. Пранкевич, студент*

*Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского*

*Томского политехнического университета*

*652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26, тел. (38451) 777-64*

*E-mail: KochetkovaEV@mail.ru*

Целью работы является создание информационной системы, внедрение которой позволит: увеличить эффективность обслуживания клиентов; сократить время на оформление заявок и договоров; уменьшить число возможных ошибок; сократить время для обработки данных и получении нужной отчетности.

Основной задачей автоматизации является обеспечение учета сведений о заказываемых банкетных мероприятиях, формирования договоров с клиентами, а также соответствующей отчетности и справочной информации.

В системе создано 7 справочников.

1) Справочник «Блюда» содержит список блюд, входящих в меню ресторана «Ля-Мезон». Данный справочник иерархический. Форма списка и форма элемента справочника представлены на рисунках 1-2.



Рис. 1. Форма списка справочника «Блюда»

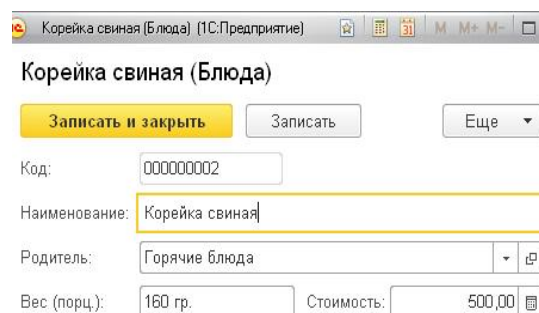


Рис. 2. Форма элемента справочника «Блюда»

- 2) Справочник «Клиенты» содержит список клиентов, которые обращались в службу организации банкетных мероприятий ресторана «Ля-Мезон».
  - 3) Справочник «Банкетные залы» содержит список банкетных залов ресторана «Ля-Мезон».
  - 4) Справочник «Виды мероприятий» содержит список видов мероприятий, проводимых в ресторане «Ля-Мезон».
  - 5) Справочник «Виды оформления» содержит список видов оформления банкетных залов ресторана «Ля-Мезон».
  - 6) Справочник «Сотрудники» содержит список всех сотрудников ресторана «Ля-Мезон».
  - 7) Справочник «Должности» содержит список всех должностей в ресторане «Ля-Мезон».
- В системе создано 3 документа.
- 1) Документ «Заявка клиента» фиксирует факт подачи клиентом заявки на организацию и проведения банкетного мероприятия. Форма документа представлена на рисунке 3. Документ имеет печатную форму. На основании заявки формируется договор с клиентом на организацию и проведение банкетного мероприятия, и распечатывается.
  - 2) Документ «Акт о проведении банкетного мероприятия» формируется на основании полностью заполненной заявки клиента после проведения банкетного мероприятия.
  - 3) Документ «Квитанция об оплате» - фиксирует оплату клиента за проведение банкетного мероприятия. На основании заявки также формируется квитанция об оплате проведения мероприятия. В квитанции указаны реквизиты для оплаты, подробности о проведенном мероприятии, ФИО заказчика, перечень заказанных блюд, общая стоимость проведения мероприятия.
- В системе создано 6 отчетов. Отчеты позволяют выводить информацию из базы данных.
- 1) Отчет по заявкам за период отображает список заявок, поступивших за определенный период времени.
  - 2) Отчет о мероприятиях по видам отображает список проведенных мероприятий по видам за определенный период времени.
  - 3) Отчет по администраторам отображает список администраторов и все проведенные ими мероприятия по видам за определенный период.
  - 4) Отчет о деятельности администраторов отображает рейтинг эффективности администраторов ресторана.

Заявка клиента: Заявка клиента 000000001 от 09.04.2015 \*

Провести и закрыть | Записать | Провести | Печать | Создать на основании | Еще ▾

Заявка №: 000000001 от: 09.04.2015

**Информация о мероприятии**

Вид мероприятия: Корпоративный банкет | Дата мероприятия: 08.06.2015 16:30:00

Вид оформления: Индивидуальная цветовая гамма зала

Банкетный зал: Большой банкетный зал | Количество, час.: 5

**Меню банкетного мероприятия**

Добавить | Еще ▾

N	Блюдо	Вид блюда	Цена, руб.	Количество, шт.	Стоимость, руб.
1	Корейка свиная	Горячие блюда	500,00	60	30 000,00
2	Салат Мулен Руж	Салаты	139,00	60	8 340,00
3	Мясная нарезка	Холодные закуски	120,00	12	1 440,00
4	Овощная тарелка	Холодные закуски	70,00	12	840,00
5	Рыбное ассорти	Холодные закуски	135,00	6	810,00
6	Картофель запеченный с ук	Гарниры	150,00	60	9 000,00
7	Салат Русская традиция	Салаты	129,00	60	7 740,00
8	Сырная тарелка	Холодные закуски	117,00	12	1 404,00
				ИТОГО:	59 574,00

Меню банкетного мероприятия | Дополнительно

Общая стоимость, руб.: 101 574,00

**Стороны договора**

Заказчик: Колбиев Эльдар Валидович | Ответственный: Константинова Юлия Сергеевна

Рис. 3. Форма документа «Заявка клиента»

Формула эффективности:  $\Xi = \frac{d}{z} \times 100\%$  где  $d$  – количество договоров, заключенных администратором за определенный период,  $z$  – количество заявок, принятых администратором за определенный период. Форма отчета представлена на рисунке 4.

Администратор	Количество заявок, шт.	Количество договоров, шт.	Рейтинг, %
Константинова Юлия Сергеевна	9	5	55,56
Уманович Анна Семеновна	18	7	38,89
Белова Ксения Ивановна	5	1	20
<b>Итого:</b>	<b>32</b>	<b>13</b>	<b>40,63</b>

Рис. 4. Форма отчета о деятельности администраторов

5) Отчет о прибыльности мероприятий отображает список проведенных мероприятий за определенный период и полученный доход от их проведения.

6) Отчет о взаиморасчетах с клиентами отображает информацию выставленных счетов и оплатах клиентов.

Также в системе создан регистр накопления «Прибыльность мероприятий», который хранит информацию об оплаченных мероприятиях. На основе данных регистра формируется отчет о взаиморасчетах с клиентами.

Созданная программа проста в использовании, благодаря современному интерфейсу платформы 1С: Предприятие 8.3, в котором повышена комфортность и снижена утомляемость пользователей при работе с системой в течение длительного времени.

Литература.

1. Кузнецов И., Радченко М. 1С: Предприятие 8.1. Конфигурирование и администрирование. – М.: 1С Пабблишинг, 2008. – 939с.
2. 1С: Предприятие 8. Ресторан – URL: <http://solutions.1c.ru/catalog/restaurant> [дата обращения: 10.02.2015].

## ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА УЧЕТА И АНАЛИЗА РАБОТ ПО ПРОДАЖЕ И СОПРОВОЖДЕНИЮ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ В ООО «ЭВЕРЕСТ»

*Ю.М. Кулаженко, студент, А.А. Сыдыкова, студент*

*Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского  
Томского политехнического университета*

*652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26, тел. (38451) 777-64*

*E-mail: KochetkovaEV@mail.ru*

Рассмотрим процесс продажи и сопровождения программных продуктов в ООО «Эверест». Заказчик обращается в организацию для покупки программного продукта. Между клиентом и организацией заключается договор на продажу программного обеспечения. При этом клиенту предлагается заключить договор на сопровождение программы, компьютеров, локальной сети. При заключении договора устанавливается приблизительное среднеемесячное количество часов, которое планируется затрачивать в рамках реализации услуг по договору. В течении действия договора в одном месяце клиент может ни разу не обратиться за помощью, а в следующем месяце ему будут оказаны услуги на время, превышающее средний среднеемесячный норматив, но при любом из этих двух вариантов он оплачивает фиксированную абонентскую плату. Поэтому возникает необходимость осуществлять контроль сроков заключенного договора и превышения фактического времени, потраченного на сопровождение от планируемого при заключении договора. В том случае, если ежемесячные затраты времени на сопровождение договора превышают планируемые постоянно, то этот договор расторгается и заключается новый договор на новую сумму с учетом фактических ежемесячных затрат времени. Если заключен договор на сопровождение, но есть потребность в доработке системы по